

物业公司扎堆赴港上市

并购提升行业集中度

□本报记者 张军



新华社图片

北京6月楼市成交低迷 7月或延续清淡态势

□本报记者 董添

经历5月份如火如荼的楼市行情后,北京地区6月份成交迎来低迷期,一二手房成交量相比5月明显下滑。多位业内人士预计,北京地区7月份楼市成交或延续清淡。

成交低迷

“目前二手房看房又回归线上为主、线下为辅。很多小区进不去,有的售房业主对大规模线下看房比较抵触。疫情影响对二手房市场影响很大。”多位二手房中介销售人员对中国证券报记者表示。

从网签数据看,5月份二手房成交火热,很多前期签约的房源在6月份进行网签流程,因此网签量依然处于高位。

但成交量已出现明显的高位回落现象。6月1日至6月7日成交3800套,6月8日至6月15日成交4200套。6月15日至6月21日,北京二手房只成交2500套,相比6月初的两周跌幅明显。端午小长假期间,北京二手房市场继续萎缩,日成交量低于300套。预计本周二手房成交在2000套以内。6月二手房成交大约在1.5万套,低于5月的成交2.1万套。

2020年上半年,北京新建住宅签约1.7万套,二手房合计签约6.6万套,创近几年新低。2015年-2019年,北京地区二手房相应年份上半年成交量分别为85051套、135507套、87601套、76640套和72603套。

中原地产首席分析师张大伟分析认为,2020年北京房地产市场整体成交低迷。从上半年的行情看,1月市场平稳,2-3月成交极度萎缩,4月市场逐渐恢复,5月出现一波小阳春行情。6月上半月二手房高位运行,新建住宅供应井喷。但受疫情波动影响,市场再次低迷。

张大伟指出,5月二手房网签1.6万套,因为网签滞后,实际签约高达2.1万套,这些交易逐渐体现到6月的网签数据。从目前情况看,市场高位回落,看房量锐减。预计7月份二手房市场难以乐观。

需求不足

进入6月以来,随着北京西城学区房落户政策临近,换房客趋于冷静,需求端明显不足。同时,刚需客户前期集中“上车”,换房需求普遍不足。

“6月份成交低迷最主要的原因是需求跟不上。线上看房很方便,不少客户前期看了很多套房源。真想买的话,线上签约、打款、交付都不是障碍。”多位销售人员对中国证券报记者表示。

中国证券报记者调研发现,二手房存在较为明显的连环销售情况。换房客户需先卖出自住房产,然后再买入,中间至少牵扯到三至四个交易环节。由于贷款、房源量较少等多重因素制约,换房客户的交易达成一致的难度大。这也是签约量减少的一大原因。

“300万元-400万元属于‘上车盘’,400万元至600万元属于刚需盘,600万元以上属于改善盘。目前的情况是,前期‘上车盘’销售较好,导致价格上涨,且房源量较少。刚需盘虽然房源较多,但价格居高不下。改善盘降价意愿高,房源量大,但成交量仍上不去。”多位业内人士指出,“算上中介费和税费,北京刚需盘换房客户实际首付比例达70%以上。很多换房客户面临高首付压力,换房只能望而却步。目前北京成交量基本靠刚需盘支撑。”

库存攀升

“北京地区大部分新房项目之前开盘卖出去8成左右叫基本售罄,现在开盘能卖出3成就属于好项目。”多位资深销售人员对中国证券报记者说,“北京市场新建住宅库存达8.7万套的历史高峰,相比去年同期上涨29%。”

值得注意的是,随着新房楼盘加快建设,华北等地区不少热点城市的新房库存量持续攀升。上海易居房地产研究院指出,4月、5月全国新开工面积逐渐企稳,销售面积有所反弹,预计2020年全国楼市潜在供求比整体处于上升态势,2020年9月大概率是潜在供求比的高点,2021年将缓慢下降,且处于供大于求状态。

截至2020年4月,多个地区住宅销售面积明显下降,库存去化压力增大。其中,华北地区如天津、华中地区如郑州的供求比和去化周期相对较高,去化压力较大;华东地区则相对较好。

易居研究院研究员王若辰表示,潜在供求比与70城新房价格有较高的关联度,供求比的高点基本对应70城房价的低点。目前供求比仍在缓慢上行,预计9月份高点后将缓慢下行。

物业公司资本化动作频繁,赴港上市潮持续。中国证券报记者注意到,仅6月24日就有雅城集团、荣万家、合景悠活3家物业公司港交所递交上市申请。正荣服务、金融街物业、弘阳服务均通过了港交所聆讯。

从募资用途看,多数企业提及战略投资和并购。业内人士指出,2030年物业行业规模有望达到3.2万亿元,目前行业处于价值挖掘期。并购将持续提升行业集中度。

拆分物业板块上市

6月29日,港龙中国地产公告,于香港主板上市计划全球发售4亿股,发售价介于每股3.60港元至4.10港元之间。公开发售时间为6月29日至7月3日,预计股份将于7月15日开始上市交易。

正荣服务同日开启招股。公司于6月24日通过了港交所聆讯。正荣服务披露,本次计划全球发售2.5亿股,预计股份将于7月10日开始上市交易。

港龙中国地产和正荣服务本次IPO均引入了基石投资者。港龙中国地产引入李家杰全资拥有的Successful Lotus Limited、中信逸百年资本有限公司控制的YBN International Holdings Limited,二者将合计认购价值8000万港元的股份。正荣服务则引入光大兴陇信托、大众(香港)国际、Poly Platinum Enterprises Ltd、中城国际(香港)。

中国证券报记者注意到,6月24日有3家物业公司港交所递交了上市申请,包括雅城集团、荣万家、合景悠活。同日,金科股份公告称,旗下物业公司金科智慧服务赴港上市申请材料获中国证监会受理。

此前,弘阳服务、第一服务、金融街物业等物业公司已向港交所递交了上市申请。今年3月至今,已有建业新生活、兴业物联、烨星集团、华金国际资本成功上市。

对于物业公司扎堆上市的原因,中泰国际房地产行业分析师刘洁瑜告诉中国证券报记者,2019年物业板块表现较好,物业公司现金流稳定,增长确定性高,获得资本市场认可,估值显著提升;同时,近年来物业行业集中度快速提升,相关企业扩大规模诉求强,在资本市场融资,有助于企业提升竞争力,争取更大市场份额。刘洁瑜认为,“疫情期间,物业公司显示出重要的作用,引起了社会广泛关注,物业公司估值得到进一步提升。”

“地产产业链多元化业务过程中,物业服务表现较为成功。”光大证券房地产行业首席分析师何缅南告诉中国证券报记者,2018年3月住建部发布《关于废止物业服务企业资质管理办法》,取消了物业行业的行政管制,行业进入了较快发展阶段。相关企业拆分物业板块上市,可以扩大业务规模。“2018年至2020年5月,先后有21家物业企业通过IPO或重组的方式实现上市,预计拆分物业板块上市潮将延续。”

扩大业务规模

对于募集资金用途,多家公司提及战略投资和并购。

正荣服务表示,上市募资所得额的55%将用于战略投资和收购,以进一步扩大业务规模和覆盖范围。其中,27.5%的资金将用于收购,如优质住宅物业管理公司、具备商业领域专业服务经验的物管公司、具备政府部门服务的物管公司;27.5%的资金将用于收购社区产品及服务,与公司形成互补。公司预计将收购3家物业公司。

金融街物业同样计划将部分募资所得款用于战略投资和收购。公司对拟收购标的提出了标准,具体包括:适应公司发展或补充业务、最近一个财年的收入至少为4000万港元、最近一个财年的净利润至少为400万港元、在管物业建筑面积至少为100万平方米、股权结构清晰且无重大法律纠纷。就收购标的区域看,公司将专注于京津冀、长三角、大湾区、成渝城市群等经济发达区域。

此外,第一服务、弘阳服务、荣万家等企业均在招股书中提出,拟将部分募资所得款用作战略投资和并购。其中,第一服务明确指出,收购对象为在各自区域享有声誉,且增长潜力庞大的中小型物业公司。

何缅南表示,物业服务企业拆分上市融资,本质上是为了迅速扩张。从募集资金用途情况看,近60%的物业公司有收并购和规模扩张方面的需求。

行业龙头价值提升

国信证券研报显示,并购本质上是股东的再投资,并购会提升每股收益,但可能拉低短期经营效率。短期投资效率受到损失,但未来的“收租”能力得到提升。并购本身可以看作一种“隐性效率杠杆”。

同时,物管行业续约率高,类似“坐地收租”的商业模式是当前行业高估值的一个支撑因素。此外,业绩增长确定性高,单位面积毛利率提升具备想象空间,这些因素都支撑物业行业的高估值。预计2030年行业规模有望达到3.2万亿元。

根据光大证券研报,物业行业目前处于价值挖掘期。今年3月份以来,物业行业逐步走出反弹行情。个股方面,3月21日至6月29日,蓝光嘉宝服务上涨43.01%、碧桂园服务上涨25.66%、保利物业上涨30.92%,物业板块整体涨幅较大;同期地产企业涨幅方面,碧桂园上涨17.44%、保利地产上涨5.88%、正荣地产上涨8.21%。

今年以来,物业行业并购动作频繁。5月11日,奥园健康间接全资附属公司广州奥园物业服务有限公司,以3700万元收购宁波宏建物业服务有限公司65%股权。4月22日,奥园健康斥资2.48亿元收购乐生活智慧社区服务集团80%权益。

3月,世茂服务收购福晟物业51%股权,涉及物业项目90多个,签约面积超过1500万平方米。时代邻里斥资1486.81万元收购广州耀城物业100%股权等。

“物业行业收并购推动集中度提升,未来较长一段时间会一直延续。”何缅南认为,中小房企并购整合提速,不少并购包括旗下物业项目。同时,抗击疫情过程中,对优质物业服务的需求大幅提升,行业龙头价值提升。物业服务企业拆分上市融资实质上就是为了扩张。

“就目前的收购案例看,收购方多是上市公司,单笔金额多在2亿元以下,收购股权比例介于51%-100%之间,而被收购对象以中小住宅物业管理企业为主。此外,被收购对象中非住宅物业管理标的增多。这与上市企业积极拓展非住宅管理领域的趋势契合。”刘洁瑜接受中国证券报记者采访时表示。

房企二季度“抢收”效果明显

□本报记者 董添

6月30日,房企上半年经营收官,销售额及销售面积、拿地数量、融资额等指标陆续出炉。从机构监测的数据看,龙头房企多数完成上半年各项指标。其中,二季度“抢收”动作频频。从全国楼市看,各地新房去化速度不一,且土地出让规模和溢价率分化明显。

业绩逐步修复

6月30日晚中国金茂公告,2020年前6月,中国金茂累计取得签约销售金额共计1028.7亿元,累计签约销售建筑面积约547.8万平方米。6月单月,中国金茂取得签约销售金额376.35亿元,签约销售建筑面积约168.76万平方米,超过上半年签约总量的三分之一。

中指研究院数据显示,2020年上半年,13家房企销售金额超过千亿元。碧桂园、中国恒大、万科继续保持在前三位,销售额均超过3000亿元。保利发展、融创中国、中海地产、绿地控股、龙湖集团、华润置地、招商蛇口、世茂集团、中国金茂、金地集团10家房企紧随其后,销售额均超过1000亿元。其中,保利发展销售金额超过2000亿元。

2020年上半年,房企逐步修复因疫情影响的业绩, TOP100房企销售额均值为512.1亿元,同比下降14.5%。其中,销售额破千亿的房企13家,较去年同期增加1家;百亿房企107家,较去年同期减少14家。TOP100房企权益销售额共计3.7万亿元,市场份额为57.5%,上升4.5个百分点。其中,6月TOP100房企销售额同比上升29.3%,环比上升45.6%,保持稳步增长。

房企制定的全年增长目标相对保守,更加注重经营质量和安全。2020年上半年,从公布销售目标的28家房地产企业看,其目标增长率均值仅为10%,较2019年下降

7.4个百分点。

从目前情况看,房企上半年业绩完成率整体达四成。2020年上半年,28家房企目标完成率均值为41.1%,较去年下降6.5个百分点;超过40%的企业14家,其销售目标完成率均值为45.6%。其中,佳兆业、恒大、金茂3家企业销售目标完成率超过50%。

中指研究院指出,房地产市场受疫情影响明显。随着国内疫情防控形势向好,二季度需求得以释放,带动市场回暖。整体看,上半年在“房住不炒,因城施策”的政策基调下,房企实现平稳发展,销售业绩接近去年同期水平。优质企业紧抓市场销售窗口期,加大营销创新力度,注重产品品质和服务质量,为后期业绩释放奠定基础。

加大推盘力度

部分企业积极布局热点城市,加大推盘力度,实现业绩快速增长。进入2020年下半年,房企继续紧抓销售窗口期,加大推盘力度,积极拥抱新的营销模式。

克尔瑞研究中心指出,2020年上半年,14个重点城市住宅类项目共计开盘1361次,推出房源近24万套。其中,一线城市广州开盘量较多,共计开盘61次;二线城市中杭州、长沙和重庆开盘次数较多,分别为338次、219次和150次。北京、深圳和南昌开盘量相对较少。

值得注意的是,布局区域性经济带的房企取得较好成绩。部分企业凭借区域深耕,紧抓粤港澳、长三角等热点城市发展机遇,以绿色科技等产品特色,或城市更新等业务运营模式的差异化实现业绩增长。

部分城市在6月底加大土地出让力度。6月30日,武汉、厦门、成都、嘉兴、杭州、重庆等多个城市集中推地,合计土地出让金额527.63亿元。其中,武汉6月30日土地出让金达到243.8亿元。杭州6月29日土地出让金达160亿元。

端午北京楼市直击: 优惠提升难吸引看房人

□本报记者 王舒嫄 董添

端午假期期间,中国证券报记者走访北京多个热门楼盘发现,北京地区多个楼盘加大了推盘力度,为上半年业绩“冲刺”,优惠活动包括房款直接打折以及赠送车位、家具、精品装修等。尽管如此,多个售楼处稍显冷清,看房人不多。

成交量少了一半

“4.5月时,看房、购房的人都比较多,差不多每天成交20套。疫情出现反复,日成交量少了一半。”北京通州某热门刚需楼盘一名销售人员告诉中国证券报记者,“今天看房的人也不多,月底集中签约时会多一些。”

对于该楼盘的优惠情况,上述销售员介绍,每平方米便宜2000元左右;端午节有额外优惠,总价再降8万到10万元,所有优惠叠加相当于打9.5折。

除了房价直接优惠,不少楼盘推出了送车位、送家具、送装修等活动。以位于丰台产业园区某楼盘为例,电商“6·18”至端午节期间,推出购房送品牌家具的活动,赠送家具的总价由总房价决定,最低约6000元,最高约10万元。

尽管大力度优惠叠加假日因素,端午节期间北京新房市场成交量仍明显回落。据诸葛找房数据研究中心统计,端午节三天北京

楼市共成交新房179套,成交面积约2.1万平方米,相比上月同期下跌70%。

对此,诸葛找房数据研究中心分析师陈霄指出,受疫情反复等因素影响,北京楼市成交下滑比较明显。其他热门城市的新房、二手房市场成交均呈现不同程度的波动。比如,深圳楼市新房成交2.27万平方米,相比上月同期下跌约24%;杭州二手房成交329套,相比上月同期下跌72.6%;青岛二手房成交43套,相比上月同期下跌95%。

线上销售平淡

线下销售优惠增大的同时,房企线上销售活动平淡。端午期间,中国证券报记者登陆多个线上售楼平台发现,房企并未推出特别的优惠,多延续春节期间的活动。

多位业内人士指出,疫情期间看房不便,企业因此推出了线上售楼处。随着疫情缓和,线下业务逐渐恢复正常,线上售楼处的作用逐渐淡化。此外,不少房企线上售楼处的签约量,其实是春节前线下签约的转移。即使是在半年报业绩冲刺的关键点,作为辅助工具的线上售楼处同样不受重视。

从房企发布的5月销售情况看,前5个月房企销售业绩普遍追上了上年同期,有的龙头房企已超过上年同期。中原地产首席分析师张大伟认为,房企一般会预留月度业绩约10%用于年中或年末的业绩冲刺。从目前情况看,多数房企已经透支了这部分业绩。